

**ESTUDIO DE LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA
AUTOMEDICACION QUE CONLLEVA LA VENTA LIBRE
DE MEDICAMENTOS EN TIENDAS DE BARRIOS Y ALMACENES DE
CADENA POR FUERA DEL AREA DE FARMACIA DEL MUNICIPIO DE SAN
JUAN DE PASTO, BOSCONIA, CESAR, GUADALAJARA Y BUGA**

**LUCIA MARGARITA ALVAREZ ERAZO
JOSE FERNANDO ARANA
YELIS PATRICIA MENESES
ALBA LUCIA OVALLE
DIANA CAROLINA ROBAYO MATEUS**

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA "UNAD"
ESCUELA DE CIENCIAS BÁSICAS, TECNOLOGÍA E INGENIERÍA
REGENCIA DE FARMACIA
PALMIRA
2011**

**ESTUDIO DE LOS PROBLEMAS RELACIONADOS CON LA
AUTOMEDICACION QUE CONLLEVA LA VENTA LIBRE
DE MEDICAMENTOS EN TIENDAS DE BARRIOS Y ALMACENES DE
CADENA POR FUERA DEL AREA DE FARMACIA DEL MUNICIPIO DE SAN
JUAN DE PASTO, BOSCONIA, CESAR, GUADALAJARA Y BUGA**

**LUCIA MARGARITA ALVAREZ ERAZO
JOSE FERNANDO ARANA
YELIS PATRICIA MENESES
ALBA LUCIA OVALLE
DIANA CAROLINA ROBAYO MATEUS**

**Trabajo de Grado presentado como
requisito para optar al título de
Tecnólogo en Regencia de Farmacia**

Asesora:

MARIA CONSUELO BERNAL

**UNIVERSIDAD NACIONAL ABIERTA Y A DISTANCIA “UNAD”
ESCUELA DE CIENCIAS BÁSICAS, TECNOLOGÍA E INGENIERÍA
REGENCIA DE FARMACIA
PALMIRA
2011**

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	6
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	7
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	7
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	7
1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	7
2. JUSTIFICACIÓN	8
3. OBJETIVOS	9
3.1. OBJETIVO GENERAL	9
3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
4. DELIMITACIÓN DEL TEMA	10
5. REFERENTE TEÓRICO	11
5.1 ANTECEDENTES	11
5.2 MARCO CONTEXTUAL	12
5.2.1. Resena Historica de Pasto	12
5.2.2. Resena Histórica Bosconia Cesar	13
5.2.3. Reseña histórica de Guadalajara de Buga	14
6. MARCO TEÓRICO	16
6.1. ¿QUÉ ES UN MEDICAMENTO?	16
6.1.1. Clases de Medicamentos	16
6.1.2. Utilizacion de los medicamentos	17
6.1.3. Automedicacion	19
6.1.4 Salud pública	19
6.1.5 Medicamentos de Venta Libre en Colombia	20
7. MARCO LEGAL	27
7.1. LEY 100 DE 1993 Y REFORMA A LA LEY 100 DE 1993 LEY 1122 DE ENERO 9 DE 2007	27
7.2 DECRETO 2330 DE JULIO 12 DE 2006.	27
7.3 DECRETO 3050 DE 2005	28
8. ASPECTO METODOLOGICO	29
8.1 TIPO DE INVESTIGACION	29
8.2 HIPÓTESIS	29
8.3 POBLACION Y MUESTRA	29
8.4. DISEÑO METODOLÓGICO	29

8.5. PROCEDIMIENTOS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN	30
9. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS	31
9.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA, MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO	31
9.2 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE BOSCONIA CESAR	42
9.3. ANALISIS DELA ENCUESTA MUNICIPIO GUADALAJARA BUGA	49
CONCLUSIONES	58
RECOMENDACIONES	59
BIBLIOGRAFIA	60
ANEXOS	61

GLOSARIO

Farmacología: (del griego, pharmakon (φάρμακον), farmaco, y logos (λόγος), ciencia) es la ciencia que estudia el origen, las acciones y las propiedades que las sustancias químicas ejercen sobre los organismos vivos. En un sentido mas estricto se considera la farmacología como el estudio de los farmacos, sea que esas tengan efectos beneficiosos o bien toxicos.

Droga: es toda materia prima de origen biologico que sirve para la elaboracion de medicamentos, siendo el principio activo la sustancia responsable de la actividad farmacologica de la droga.

Dosis: es el contenido de principio activo de un medicamento, expresado en cantidad por unidad de toma, por unidad de volumen o de peso, en función de la presentacion, que se administrara de una vez.

Excipiente: es una sustancia inactiva usada para incorporar el principio activo. Ademas pueden ser usadas para ayudar al proceso mediante el cual un producto es manufacturado.

Farmacia: (del griego φάρμακον /farmakon/, "medicamento"), es la ciencia y practica de la preparacion y dispensacion de medicamentos; tambien el lugar donde se preparan los productos medicinales y el lugar donde se dispensan, pero este es llamado oficina de farmacia.

Receta médica: el documento normalizado por medio del cual los facultativos medicos legalmente capacitados prescriben la medicacion al paciente para su dispensacion por parte de las farmacias.

INTRODUCCIÓN

El tema a tratar es sobre la venta de medicamentos en lugares que no cuentan con un personal preparado en el manejo de medicamentos, de tal manera que encontramos que en diferentes tiendas de barrio se venden medicamentos sin contar con la importancia de la consulta a un médico el cual sea dando una valoración acertada la cual ayude a no acudir a la automedicación.

Hoy en día la automedicación es tema de suma importancia en el medio de la salud ya que influye de muchas maneras: diariamente encontramos que no hay un uso racional de medicamentos, por ese motivo las enfermedades aumentan y en muchas ocasiones empeoran, entonces podríamos decir que la venta de medicamentos en tiendas de barrio influye en gran manera en el mal manejo y utilización de medicamentos sin formula medica, aportando así inconscientemente a la automedicación hecho grave en el medio de la salud.

En la actualidad encontramos gran cantidad de medicamentos los cuales son vendidos en dichos establecimientos sin ninguna precaución o información y aun algo mas grave encontramos que es muy fácil dispensar en dichos lugares medicamentos tales como antiinflamatorios los cuales son los mas consumidos sin conocer los efectos adversos por ese motivo entraremos mas a fondo encontrando información la cual amplié nuestros conocimientos y estar a la mira de la cantidad de medicamentos que son vendidos en dichos lugares, para ofrecer alternativas de cambio para este tipo de problema de salud pública.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Es común mirar como en las tiendas de barrio se expenden medicamentos como cualquier otro producto sin tener en cuenta el trato que estos deben tener, lo que en verdad preocupa a la comunidad es bajo que condiciones son almacenados y distribuidos y cual es el conocimiento que se tiene sobre el manejo y suministro de los mismos, es por eso que surge la idea de realizar esta investigación que permita evaluar y determinar cuales son los parámetros que se tienen para este fin.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

En Colombia se ha examinado detenidamente el suministro y manejo de los Medicamentos con el fin de evitar su demanda excesiva, ya que en la mayoría de los casos los medicamentos son AUTOMEDICADOS y se adquieren de manera fácil y rápida en los lugares mas cercanos Las TIENDAS DE BARRIO, es por esto que sean determinados diferentes acciones entre ellas las asumidas por el Ministerio de Protección Social quien en el Decreto 3050 del 2005¹ reglamenta el Expendio de Medicamentos de venta libre o de venta sin formula facultativa.

Sin embargo la falta de conocimiento y divulgación de la normatividad ha hecho que día a día el suministro y manejo sea dejado de lado y solamente se piense en el Valor económico que trae la venta de medicamentos sin prescripción medica, es por eso que se pretende evaluar hasta que grado la venta de los medicamentos sin prescripción es conveniente o no en nuestro entorno, partiendo de estos se plantea la necesidad de valorar y observar que tan común se presenta este fenómeno en nuestro contexto.

1.3 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Cual es la Educacion del Expendedor hacia el Comprador frente al Manejo y suministro de los medicamentos de venta libre en las tiendas de Barrio?

¹ www.presidencia.gov.co/prensa_new/decretoslinea/2005/septiembre/01/dec3050010901.pdf

2. JUSTIFICACIÓN

Según la Organización Mundial de la Salud el uso adecuado de medicamentos requiere que el paciente reciba la medicación apropiada a su necesidad clínica, en las dosis correspondientes con sus requerimientos individuales, por un periodo adecuado, y al menor costo para el y su comunidad.

Los medicamentos de venta libre son y serán un medio alternativo para tratar enfermedades que no requieren un diagnóstico por parte de un profesional idóneo, es así, que su utilización y consumo marca un alto porcentaje de población que accede a estos medicamentos, en consecuencia, existe la probabilidad de que causen daños y perjuicios para la salud de la comunidad que accede a estos productos farmacéuticos sin un adecuado conocimiento. Con lo cual la distribución y uso inapropiado entre vendedores y consumidores, pueden convertirse a corto o largo plazo un daño irreversible de salud que incluso pueden conducir a la muerte en un marco de distribución a la comuna que se entabla en esta investigación.

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

Estudiar la problemática relacionada con la automedicación que conlleva la venta libre y sin control de medicamentos en tiendas de los barrios y almacenes de cadena por fuera del área de farmacia, de los municipio de san Juan de pasto, Bosconia cesar,y Guadalajara Buga.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Sensibilizar al Expendedor y Consumidor frente al consumo de medicamentos sin prescripción médica (Automedicación) basada en la normatividad que rige en Colombia.
- Instruir en la correcta forma de almacenar o guardar los medicamentos para protegerlos de posible degradación o contaminación.
- Concientizar a la comunidad, con el fin de orientar a la gente sobre los daños en la salud que puede conllevar la automedicación.

4. DELIMITACIÓN DEL TEMA

El incremento de consumo de medicamentos en las Tiendas de Barrio nos lleva a preguntarnos que medicamentos son los de mayor demanda y cual es la responsabilidad del Vendedor y el Consumidor a la hora de vender y adquirir un producto sin prescripción medica es por eso que se vio la necesidad determinar como es el “MANEJO Y SUMINISTRO DE MEDICAMENTOS EN TIENDAS DE BARRIO EN LOS MUNICIPIOS DE PASTO, BOSCONIA CESAR, GUADALAJARA BUGA, EN EL SEGUNDO SEMESTRE 2010”

5. REFERENTE TEÓRICO

5.1 ANTECEDENTES

Nivel Nacional. La sub directora de medicamentos y productos biológicos del Invima, Martha Cecilia Rodríguez, anunció que una vez entre en vigencia la resolución del Gobierno que restringe la venta libre de antigripales, estos medicamentos tendrán que ser retirados de las góndolas de los supermercados, tiendas y almacenes de grandes superficies para que sean vendidos en farmacias y droguerías bajo prescripción médica.

Anualmente se lanzan en el mercado colombiano alrededor de 400 productos. Durante los dos últimos años ya van cerca de 900. De estos solamente uno de cada cuatro logra resultados positivos. Es decir, alcanza un impacto dentro del consumidor. De ahí, que el lanzamiento en todos sus pasos debe tener un control exhaustivo y una planeación muy detallada pero, principalmente mucha creación y perseverancia”, señaló Paola Fonseca Ramírez, gerente de mercadeo de la compañía.

Los productos de tocador fueron los que ocuparon el primer lugar del porcentaje de ventas en los supermercados. Capturaron 30 por ciento de la canasta. Por su parte, en los canales tradicionales, la mayor efectividad se la llevan las bebidas y confitería, en igual proporción.

Los productos OTC (Over The Counter), es decir los medicamentos que se pueden vender sin prescripción médica como las pastillas para el dolor de cabeza o el malestar estomacal, ocuparon la segunda posición con una participación de 28 por ciento.

Nivel Regional. Salud advierte del riesgo de la Sibutramina La Secretaría de Salud de Ipiales informó que la utilización indiscriminada del medicamento denominado Sibutramina, sin la debida prescripción médica, puede ser perjudicial para la salud.

Esta medicina la compran las jovencitas para bajar rápidamente de peso sin contemplar los efectos que puede tener sobre su organismo. La Sibutramina es un inhibidor del apetito, indicado estrictamente para personas obesas (es decir con un índice de masa corporal igual o mayor a 30 Kg/m²).

La Sibutramina puede generar efectos secundarios como ansiedad, depresión, aumento del ritmo cardíaco, afecciones hepáticas y renales, dolor de cabeza, insomnio, estreñimiento, migraña, gastritis, entre otros. Además se deben tener en cuenta los efectos de este medicamento cuando se utiliza con otros fármacos.

La Sibutramina no debe ser utilizada por mujeres embarazadas, personas hipertensas no tratadas o con arritmias, ni por menores de 18 años; es necesario un estricto control medico a su uso cuando los pacientes presentan calculos biliares, fallas renales, alteraciones hepaticas y en personas de la tercera edad.

5.2 MARCO CONTEXTUAL

Este estudio se pretende desarrollar en los Municipios de Pasto, Bosconia Cesar y Guadalajara Buga a fin generar una analisis que permita contrastar la realidad en diferentes frentes y asumir una postura más amplia y descriptiva.

5.2.1. Resena Historica de Pasto

Departamento de Nariño

Capital: San Juan de pasto

Limites del municipio: localizado en el extremo suroccidental de Colombia, limita al norte con el Cauca, al este con Putumayo, al sur con Ecuador, y al oeste con el oceano Pacifico.

Demografía: 411.137 habitantes.

Situación y extensión: El municipio está situado en el sur occidente de Colombia, en medio de la Cordillera de los Andes en el macizo montañoso denominado nudo de los Pastos y la ciudad está situada en el denominado Valle de Atriz, al pie del volcán Galeras y está muy cercana a la línea del Ecuador.

El territorio municipal en total tiene 1.181 km² de superficie de la cual el área urbana es de 26.4 km².

Clima: Debido a que la ciudad está en un valle interandino a una altitud de 2.527 msnm y se encuentra al pie del volcán Galeras la precipitación y la nubosidad son bastante altas. La temperatura promedio anuales es de 13,3 °C, la visibilidad es de 10 km y la humedad es de 60% a 88%. En promedio tiene 211 días lluviosos al año.

Economía: En el área urbana las principales actividades económicas son el comercio y los servicios con algunas pequeñas industrias o microempresas, de las cuales cerca del 50% corresponden a la manufactura artesanal. Las empresas nariñenses de mayor tamaño se localizan en Pasto, y corresponden principalmente a productos alimenticios, bebidas y fabricación de muebles.

En la zona rural predominan las actividades agrícolas y de ganadería. En pequeña escala hay actividad minera.

Salud: En la ciudad está la mayoría de instituciones que configuran la red hospitalaria del departamento de Nariño con cinco hospitales y cuatro clínicas para los niveles dos y tres; para la prestación del servicio en el nivel uno se encuentra además de los anteriores, siete centros y dos puestos de salud que ofertan en total 1332 camas hospitalarias para cubrir la demanda de medicina interna, cirugía, pediatría, obstetricia, partos y psiquiatría básicamente.

5.2.2. Resena Histórica Bosconia Cesar

Identificación del municipio

Nombre del municipio: BOSCONIA - CESAR

NIT: 892301130-8

Código Dane: 20060

Gentilicio: Bosconenses

Geografía

Descripción Física: Bosconia, posee un clima cálido seco con temperaturas superiores a 32 grados centígrados y una precipitación pluvial de 1030 mm anuales.

En Bosconia pasa la Falla Bucaramanga Santa Marta; registra rocas ígneas sobre la región sur de la Sierra Nevada de Santa Marta, Formación Guatapurí y Grupo Cogollo.

Límites del municipio:

Norte Municipio de El Copey

Sur Municipio de El Paso

Este Ciudad de Valledupar

Oeste Municipio de Ariguaní

Extensión total:

Extensión área urbana: 298 Hectáreas Km²

Extensión área rural: Altitud de la cabecera municipal (metros sobre el nivel del mar): 200 m.s.n.m.

Temperatura media: 32 Grados Centígrados

Distancia de referencia: 89 Kilómetros a la Ciudad de Valledupar.

Economía: Actividad comercial. Efectivamente, en la cabecera se contabilizaron 516 establecimientos de los cuales el 93.6% se dedica a la actividad comercial.

Vías de comunicación:

Aéreas: No existen

Terrestres: La estratégica posición geográfica de la Cabecera Municipal de Bosconia, cruzada por cuatro (4) vías nacionales, hace posible el transporte con gran afluencia de rutas hacia diversos puntos del país. Con frecuencia transitan por estas vías buses intermunicipales.

Fluviales: No existen.

5.2.3. Reseña histórica de Guadalajara de Buga

Altitud: 969 m.s.n.m.

Temperatura: 23 Grados Centígrados.

Extensión: 832 Km².

Población: 114.439 Hab. Aprox.

Gentilicio: Bugueño

Distancia: 73.1 Km de Cali.

Límites: Limita por el norte con San Pedro y Tuluá, por el oriente con el Departamento del Tolima, por el Sur con el Cerrito, Ginebra y Guacarí y por el occidente con Yotoco haciendo límites el río Cauca.

Características Geográficas: Tiene una región **Plana** hacia el Norte y otra **Montañosa** al Oriente. Río(s)

Actividad Económica Principal: Agricultura, Ganadería, Comercio y la Industria.

Producto(s) Principal(es): Algodón, Soya, Maíz, Millo, Café, Caña de Azúcar, Cebada, Papa, Plátano y Frijol. Atractivo(s)

Infraestructura Básica: Dispone de todos los servicios públicos, seguro social, bancos, hospitales, estadio, 21 colegios, 13 de enseñanza preescolar, 52 escuelas y Universidad. Otras Características: Es una de las 6 ciudades del Valle del Cauca de más de 100.000 habitantes.

6. MARCO TEÓRICO

6.1. ¿QUÉ ES UN MEDICAMENTO?

Es un producto fabricado en una industria a partir de elementos químicos que han sido copiados de la madre naturaleza.

Su efecto de acción está determinado en base al elemento químico empleado, no cambia si la presentación del producto es de distintas variedades. Esto significa que un medicamento que se consigue en tabletas o jarabe tiene el mismo efecto de acción que el mismo medicamento presentado como supositorios o inyectables. La potencia del medicamento o la rapidez de su inicio de acción si se relacionan con la presentación del producto. Por ejemplo una tableta de analgésico puede tener presentación para adultos o para niños, la dosis del medicamento varía según el paciente pero el efecto es el mismo.

Todos los medicamentos sin excepción son excretados del cuerpo humano luego de un tiempo que depende de:

- 1.- La naturaleza del fármaco
- 2.- El estado de los órganos internos del paciente²

6.1.1. Clases de Medicamentos. Existen distintas clases de medicamento según su composición. Algunos se fabrican en masa con una misma fórmula, otros sin embargo son específicos y únicos para cada caso. Por otra parte, los medicamentos también se diferencian por su forma de comercialización, pues algunos salen al mercado con una marca y procedentes de un laboratorio y otros se comercializan sin marca.

Los medicamentos se dividen en:

Especialidad farmacéutica: Es el medicamento de composición e información definidas, de forma farmacéutica y dosificación determinadas, preparado para su uso medicinal inmediato, dispuesto y acondicionado para su dispensación al público, con denominación, embalaje, envase y etiquetado uniformes según lo dispongan las autoridades sanitarias.

Fórmula magistral: Es el medicamento destinado a un paciente individualizado, preparado por el farmacéutico, o bajo su dirección, para cumplimentar expresamente una prescripción facultativa detallada de las sustancias medicinales que incluye, según las normas técnicas y científicas del arte farmacéutico,

² <http://www.mailxmail.com/curso-uso-medicamentos/que-es-medicamento>

dispensado en su farmacia o servicio farmaceutico y con la debida informacion al usuario.

Preparado o formula ofical. Es aquel medicamento elaborado y garantizado por un farmaceutico o bajo su direccion, dispensado en su oficina de farmacia o servicio farmaceutico, enumerado y descrito por el Formulario, destinado a la entrega directa a los enfermos a los que abastece dicha farmacia o servicio farmaceutico.

Medicamento prefabricado: Es el medicamento que no se ajusta a la definicion de especialidad farmaceutica y que se comercializa en una forma farmaceutica que puede utilizarse sin necesidad de tratamiento industrial y al que la autoridad farmaceutica otorgue autorizacion e inscriba en el registro correspondiente.

Medicamento en Investigacion: Forma farmaceutica de una sustancia activa o placebo, que se investiga o se utiliza como referencia en un ensayo clinico, incluidos los productos con autorizacion de comercializacion cuando se utilicen o combinen, en la formulacion o en el envase, de forma diferente a la autorizada, o cuando se utilicen para tratar una indicacion no autorizada, o para obtener mas informacion sobre un uso autorizado.

Segúnn la prescripcion medica:

Medicamento de venta libre:

Son aquellos medicamentos que se distribuyen libremente en las farmacias, sin necesidad de receta o prescripcion medica.

Se dividen en dos categorias:

Las Especialidades farmacologicas publicitarias (EFP) se corresponden con medicamentos publicitados en los medios de comunicacion de masas como, por ejemplo, la television.

Los productos OTC ("Over the Counter") son farmacos destinados al alivio, tratamiento o prevencion de afecciones menores, con los que se posee una amplia experiencia de uso y han sido expresamente autorizados como tales.

Medicamento con receta medica: Son aquellos medicamentos recetados por un medico para el tratamiento de una enfermedad o sintoma en concreto³.

6.1.2. Utilizacion de los medicamentos. Resulta fundamental destacar que un programa de utilizacion correcto de medicamentos en el contexto del Sistema

³ <http://es.wikipedia.org/wiki/Medicamento>

General de Seguridad Social en Salud actual no debe limitarse a buscar la racionalidad instrumental y económica del sistema capitalista, la racionalidad buscada debe ser económica y social, evidenciada por el grado de ajuste de los medicamentos disponibles en el sistema y en las instituciones a las necesidades de la comunidad y por la cobertura y el grado de accesibilidad a los mismos, situación en la cual la información disponible y su calidad se convierten en un factor importante para el cumplimiento de este objetivo.

La utilización correcta o incorrecta de los medicamentos está influenciada en forma importante por el concepto que se maneje de medicamento en el medio, razón por la cual resulta necesario realizar una aproximación conceptual al significado de este término cuando se está abordando el tema de la utilización correcta de los medicamentos. Un aspecto que puede afectar en forma notoria la utilización correcta de los medicamentos, está relacionada con la asignación de propiedades mágicas o sobre naturales a este producto por una parte importante de la población, quienes ven en estas sustancias el mecanismo para solucionar muchos de los problemas de la vida o para evitar hacerles frente. Con respecto a esto, es importante recordar que los medicamentos no crean funciones diferentes a las que normalmente está condicionado el organismo humano; las funciones de un medicamento son aumentar o disminuir la actividad celular, reemplazar sustancias en el organismo o neutralizar agentes o sustancias agresivas sin causar un daño importante al huésped.

Consejos para el buen uso de los medicamentos

- No automedicarse.
- Respetar los horarios y la duración de los tratamientos.
- Leer atentamente el prospecto.
- Informar al médico si se están tomando otros medicamentos, pues algunos son incompatibles.
- Tener especial cuidado si se está embarazada o en período de lactancia.
- Evitar la ingesta de alcohol, pues no es compatible con algunos medicamentos.
- Si se padece alguna alergia o enfermedad crónica, se debe informar al médico.
- Tener precaución a la hora de conducir, pues algunos medicamentos pueden provocar somnolencia⁴.

⁴ GARCIA R. Introducción a la metodología de los estudios de utilización de medicamentos. En Matos L, ediciones. Farmacoepidemiología. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia. 1995

6.1.3. Automedicacion

Tomar medicamentos por cuenta propia, sin formula medica de por medio, y gracias al consejo del vendedor de farmacia o el vecino, se convierte en un coctel peligroso que atenta contra la salud. Esta conducta generalizada en muchas personas, desencadena ciertos efectos en el organismo que la mayoría desconoce.

Lo primero que se debe conocer es que cada persona reacciona de una manera diferente a los medicamentos y que aunque tenga sintomas similares a los de cierta enfermedad, es unicamente el medico quien establece un diagnostico preciso que ayuda a controlar o curar la enfermedad.

Los riesgos de automedicarse son muchos: puede agravar la enfermedad, anular o aumentar los efectos de otros medicamentos, ocasionar reacciones alergicas peligrosas, cambiar los sintomas dificultando el diagnostico y tratamiento; y en el caso de los antibioticos, su uso indiscriminado sin formulacion, deriva en una resistencia bacteriana.

Segun investigaciones realizadas, los antibioticos, analgesicos y vitaminas son los medicamentos que mas consumen quienes se automedican. Es importante resaltar que cada individuo requiere una dosis y un tiempo de administracion determinado. Cuando esto no se cumple, asi ese medicamento sea el indicado, puede ocasionar problemas por sobredosificacion o no servir para nada.

En algunos casos hasta pueden ocasionar la muerte, si la persona es alergica a sus componentes y los toma sin la valoracion de un medico. Otras consecuencias peligrosas de la automedicacion para la salud son: complicaciones renales, nerviosas, cardiovasculares, sanguineas, de la piel y gastrointestinales (ulceras, nauseas, sangrados, vomitos)⁵.

6.1.4 Salud pública: La salud pública es la disciplina encargada de la protección de la salud a nivel poblacional. Busca mejorar las condiciones de salud de las comunidades mediante la promoción de estilos de vida saludables, las campañas de concientización, la educación y la investigación. Para esto cuenta con la participación de especialistas en medicina, biología, enfermería, sociología, estadística, veterinaria y otras ciencias y áreas.

El desarrollo de la salud pública depende de los gobiernos, que elaboran distintos programas de salud para cumplir con los mencionados objetivos. Entre las funciones de la salud pública, se encuentran la prevención epidemiopatológica (con vacunaciones masivas y gratuitas), la protección sanitaria (control del

⁵ <http://extroversia.universia.net.co/html/estilosvida/archivoNoticiasAntesVer.jsp>

medioambiente y de la contaminación), la promoción sanitaria (a través de la educación) y la restauración sanitaria (para recuperar la salud).

Los organismos de salud pública deben evaluar las necesidades de salud de la población, investigar el surgimiento de riesgos para la salud y analizar los determinantes de dichos riesgos. De acuerdo a lo detectado, deben establecer las prioridades y desarrollar los programas y planes que permitan responder a las necesidades.

La salud pública también debe gestionar los recursos para asegurar que sus servicios lleguen a la mayor cantidad de gente posible, no puede ofrecer servicios de avanzada para ciertas personas y descuidar las condiciones de salud del resto, ya que parte de un principio comunitario y no personal. Al depender del Estado, la salud pública no debe hacer distinciones entre los habitantes de una misma región.⁶

6.1.5 Medicamentos de Venta Libre en Colombia

Según las normas farmacológicas_INVIMA 2001

TABLA 1. Medicamentos de venta libre en Colombia

PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Aceite mineral Biológicamente controlado Oxido de zinc Lanolina (Acta 03/98)	15% 20% 10%	pasta	Emoliente
Acetaminofen Clorfeniramina Maleato Fenilefrina HCL (Acta 14/96)	3.0 mg 20 mg 600 mg	Jarabe	Medicación sintomática del resfriado común
Acenato de I-alfa Tocoferol Ó vitamina E (Acta 36/94)	100 mg	Capsula y grageas	Deficiencia de vitamina E, coadyuvante en el tratamiento de la intoxicación con fósforo.

⁶ Librado Cárdenas, Giraldo: Fundamentos de legislación farmacéutica. Salud publica.2002

PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Acido benzoico Ácido salicílico Azufre presipitado (acta 23/98)	5mg 2.5 mg 5.0 mg	Crema	Queratolítico y Antimicótico
Acido Borico Oxido de Zinc USP (Acta 26/97)	2% 2%	Crema	Pañalitis
Ácido Sórbico Alcohol polivinílico Dextrosa Edetato disódico Fosfato de sodio dibásico Fosfato de sodio Monobásico Polietilenglicol (Acta 22/01)	1g 0.9g 3.3g 0.1g 0.12g 0.1g 0.5mg	Solución oftálmica	Sequedad e irritación ocular presentes en la queratitis seca o en cualquier otra afección en que escasean o faltan las lágrimas
Aminosteril (acta 37/94)	8.5 y 10%		
Atapulguita (Acta 58/96)	750 mg s	Tableta	Antidiarreico
Benoxinato clorhidrato Cetilpiridinio (acta 36/95)	0.2g 1.0 mg	Tableta	Antiséptico bucal
Benzalconio cloruro (acta 14/2001)	0.2%	Solución	Antiséptico vaginal
Benzocaina (Acta 26/98)	7.5%	Gel	Anestésico tópico
Benzofenona Octil dimetil paba (Acta 70/96)	3.0% 7.0%	Crema	Prevención de quemaduras de piel durante la exposición al Sol.
Betacaroteno Vitamina C Vitamina E (acta 29/96)	6 mg 50 mg 10 UI	Tabletas	Estados carenciales de vitaminas
PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Bilis de Buey Sulfato de Sodio Extracto fluido de Cascara sagrada Extracto fluido de Boldo Tintura de Ruibarbo (Acta 54/97)	0.125g/ 100ml 2.5g/ 100 ml 3.33ml/ 100 ml 2.5ml/ 100 ml 2.5ml/ 100 ml	Líquido	Colerético Colagogo Laxante
Bromhexina (acta 25/96)	4 mg/5 ml	Jarabe	Mucolítico
Bromuro de Domifen Laurilsulfato de Sodio (Acta 76/96)	0.005mg/ml	Solución	Limpieza diaria de los párpados y las pestañas

Carbonato de Calcio (acta 36/95)	0.3g	Tabletas	Tratamiento de deficiencias organicas de calcio
Carbonato de calcio Lactogluconato de calcio (acta 36/95)	0.15g 3.405g	Sobres	Tratamiento de deficiencias organicas de calcio
Carbonato de calcio Gluconolactano de calcio (acta 36/95)	0.30g 2.940g	Tabletas	deficiencias organicas de calcio
Carbonato de calcio Carbonato de magnesio Oxido de zinc Sulfato de manganeso Tricloruro de cromo Molibdato de amonio Moduro de potasio Selenio de sodio (Acta 33/9)	321.530 mg 281.790 mg 9.370 mg 3.850 mg 0.270 mg 0.100 mg 0.040 mg 0.050 mg	Tabletas	Suplemento dietetico
Carboxicisteina (Acta 01/98)	3%	Jarabe	Mucolitico
Carboximetilcisteina (Acta 3/98)	5%	Jarabe plus	Mucolitico
Cascara sagrada extracto seco Boldo Extracto seco (acta 14/96)	60mg 20mg	Sobres	Coleretico Colagogo Laxante
PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Cascara sagrada extracto seco Boldo extracto seco Ruibarbo extracto seco (acta 14/96)	60mg 20mg 20mg	Sobres de 2g	Coleretico Colagogo Laxante
Cascara de Ispaghula Semillas Plantago Ovata Frutos de Sen (Acta 60/97)	2.2% 52% 12.4%	Granulado	Laxante
Cetirizina Pseudoefedrina HCl (acta 24/98)	5mg 120mg	Capsulas	Tratamiento sintomatico del resfriado comun
Cloruro de sodio Cloruro de Potasio Citrato de Magnesio Sulfato de Magnesio Carbonato de Calcio Carbonato de Magnesio Lactosa Vinilpirrolidona Alcohol Etilico (Acta 12/98)	50g 1.6g 6.5g 2.2g 6.0g 1.7g 31.2g 1.5g 8.0ml	Polvo	Prescripcion dietetica de sodio

Clotrimazol (acta 49/96 y 47/97)	1g 0.33g 1% 1%	Polvo Spray Solucion Topica. Crema	Dermatomicosis por dermatofitos	
Crotamiton (acta 49/93)	10%	Locion crema	Escabicida	
Deltametrina Piperonil butoxido (Acta 27/98)	0.2% 0.1%	Locion	Pediculicida	
Dextrometorfano (Acta 07/2000)	0.2%	Jarabe	Antitusivo	
Diclofenaco dietilamina (Acta 11/97)	1.16%	Gel	Analgesico antiinflamatorio topico	
Dimenhidrato (acta 24/96)	50mg	Tabletas	Anticinetosico Antiemetico	
Extracto estandarizado de Panax Ginseng G-115 (acta 12/99)	100mg	Capsulas	Estimulante	
PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION		FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Extracto fluido de cascara sagrada Extracto fluido de boldo Extracto fluido de ruibarbo (acta 14/96)	10% 6% 2%	9% 5% 2%	Jarabe	Coleretico Colagogo Laxante
Floruro Sodico (acta 25/96)	0.098 g.		Solucion bucal	Desinfectante, combate el mal aliento, limpieza dental
Fluoruro de sodio (acta 50/95)	0.06%		Enjuague Bucal	Prevencion de caries dentales
Gliceril guayacolato (acta 46/94)	2%		Jarabe	Expectorante
Glucomannan (acta 48/96)	500 mg		Capsula	Normalizador de la digestion
Guayacol sulfonato de KA monio cloruro (Acta 13/98)	2% 3%		Jarabe	Expectorante
Heparinoide Hialuronidasa (acta 49/93)	5.000 U.H.D.B. 15.000 U.I.		Pomada	Coadyuvante en el tratamiento de esguinces y hematomas
Hojas de Sen Extracto de ruibarbo Carbon Aceite de menta Aceite de hinojo (acta 36/95)	105 g 25 mg 180 mg 0.50 mg 0.50 mg		Tabletas	Laxante
Ibuprofeno (acta 06/96)	200 mg		Granulado Sobres	Analgesico no narcotico

Ibuprofeno (acta 49/93)	200 mg	Grageas	Analgesico. Antipiretico
Ibuprofeno (acta 03/00)	2%	Suspension oral	Analgesico. Antipiretico
Ketoprofeno (acta 51/95)	25 mg	Tableta	Antiinflamatorio, analgesico
Ketoprofeno (acta 47/97)	2.5%	Gel	Antiinflamatorio, analgesico topico
Lactobionato de calcio Glucobionato de calcio (acta 36/95)	5.9% 25.75%	Jarabe	Tratamiento de deficiencias organicas de calcio
PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Minoxidil (Acta 01/97)	2 %	Solucion topica	Alopecia androgenetica
Multivitaminico Complemento Nutricional (Acta 88/96)		Liquido y Polvo	Complemento nutricional
Naproxeno sodico (Acta 49/97)	220 mg	Tableta	Analgesico antinflamatorio
Nistatina Oxido de Zinc (Acta 18/00)	100 U 200mg	Crema	Antimicotico, protector cutaneo
Nitrato de miconazol (Acta 38/99 y 02/00)	2%	Crema Solucion Locion	Antimicotico de uso topico en piel
Nonoxinol (Acta 49/97)	168 mg	Ovulos	Anticonceptivo de barrera
Oxiconazol nitrato (Acta 06/00)	1%		Antimicotico de uso externo util en el tratamiento de infecciones causadas por hongos sensibles al oxiconazol
Pancreatina Hidrolasa Extracto de Bilis de Buey Simeticona (acta 14/2001)	175mg 150mg 25mg	Grageas	Trastornos por deficiencias de enzimas digestivas y sales biliares, antiflatulento.
Piridoxina clorhidrato (acta 36/94)	50 mg	Tabletas	Deficiencia de vitamina B6
Piroxicam (Acta 62/96)	0.5%	Gel	Tratamiento sintomatico del dolor, secundario a traumatismos leves y moderados

Polivinilpirrolidona (Acta 50/97)	50 mg/ml	Solucion	Preventivo de queratitis por xeroftalmia
PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Pramoxina clorhidrato Oxido de Zinc (Calamina) Acta 54/97)	1.075 mg/100 ml 8 mg/100 ml	Crema	Antipruriginoso
Pramoxina clorhidrato mas acetato de zinc dihidrato (Acta 54/97)	1.075mg + 120mg / 100ml	Locion	Antipruriginoso
Proteinas, Carbohidratos, Vitaminas, Minerales, Grasas, Dieta liquida (Acta 49/97)		Dieta liquida	Soporte nutricional
Pseudoefedrina Sulfato Loratadina (Acta 61/97)	1.2% + 0.1%	Jarabe	Antihistaminico descongestionante
Ruibarbo en polvo (equivale a 0.075 g de derivados hidroxiantraquinonicos) Acido salicilico (Acta 50/97)	2.50 g/100 ml 1.00 g/100 ml	Solucion	Inflamaciones agudas y cronicas de mucosa orofaringea
S-carboximetilcisteina Guayacolato de glicerilo (acta 26/98)	3% 2%	Jarabe	Mucolitico Expectorante
Senosidos Ruibarbo Boldo Cascara sagrada Aceite de Ricino (Acta 51/97)	17mg 75mg 300mg 400mg 50mg	Tabletas	Coleretico y colagogo
Semillas de plantago ovata Cascara de Ispaghula Frutos de Sen (Acta 60/97)	52% 2.2% 12.4%	Granulado	Laxante
Simeticona (Acta 14 y 22/97)	100 mg 125mg 250mg	Tabletas masticables Capsula blanda Capsula	Antiflatulento

PRINCIPIO ACTIVO	CONCENTRACION	FORMA FARMACEUTICA	INDICACIONES
Streptococcus cremoris Streptococcus lactis Lactobacillus acidophilus Lactobacillus bulgaricus Lactobacillus Plantarum Lactobacillus caucasicus Lactobacillus lactis Lactobacillus casei Sacharomyces, s.p. (Acta 33/96)	337.5 millones 337.5 millones 1.125 millones 1.125 millones 1.125 millones 1.125 millones 1.125 millones 187.5 millones	Frasco Inyectable	Coadyuvante en la estabilizacion de la flora intestinal, Cuando esta alterada.
Tioconazol (Acta 36/99)	1%	Solucion, Locion y crema	Antimicotico
Titanio Salicilato Titanio oxido Titanio Tanato Mentol Vitamina A acetato (Acta 47/97)	3% 13.6% 0.05% 0.5% 0.15%	Pomada	Dermatitis no supurativa
Triclosan (Acta 55/97)	0.2%	Solucion topica	Agente antibacterial
Vitamina A (Palmitato) Vitamina B1 Vitamina B2 Nicotinamida Calcio elemental (Acta 12/98)	600UI 1 mg 1.5 mg 15 mg 500 mg	Polvo liofilizado	Multivitaminico
Yodopolivinilpirrolidona (Acta 04/99)	10%	Unguento	Antiseptico topico

Fuente: www.medicentro.com.co

7. MARCO LEGAL

7.1. LEY 100 DE 1993 Y REFORMA A LA LEY 100 DE 1993 – LEY 1122 DE ENERO 9 DE 2007.

La Ley 100 de 1993 crea el Sistema de Seguridad Social Integral y se dictan Otras disposiciones.

Dentro de la reforma a la Ley 100 se destaca la creacion de la Comision de Regulacion en Salud – CRES como unidad administrativa especial, con personeria juridica, autonomia administrativa, tecnica y patrimonial, adscrita al Ministerio de la Proteccion Social, la cual dentro de sus funciones tendrá entre otras:

Definir y administrar los Planes Obligatorios de Salud (POS) que las Entidades Promotoras de Salud (EPS) garantizaran a los afiliados segun las normas de los Regimenes Contributivo y Subsidiado.

Definir y revisar como minimo una vez al año, el listado de medicamentos esenciales y genericos que haran parte de los Planes de Beneficios.

Asi mismo, señala que: “Corresponde al Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA, como una autoridad sanitaria nacional, Ademas de las dispuestas en otras disposiciones legales, las siguientes, entre otras:

La garantia mediante una tecnologia de señalización de medicamentos, su identificación en cualquier parte de la cadena de distribución, desde la producción hasta el consumidor final con el objetivo de evitar la falsificación, adulteración, vencimiento y contrabando.

Las entidades territoriales exijan tanto a distribuidores como a productores que todos los medicamentos que se comercialicen en su jurisdiccion cumplan con estos requisitos.

7.2 DECRETO 2330 DE JULIO 12 DE 2006.

Por el cual se modifica el Decreto 2200 de 2005 y se dictan otras disposiciones”, dentro de las que se destacan las siguientes:

Articulo 2º, Modifica el numeral 1 del artículo 11 del Decreto 2200 de 2005, el cual quedara asi:

"1. Farmacias-Droguerías.-. Estos establecimientos se someteran a los procesos de: a) Recepcion y Almacenamiento, b) Dispensacion y c) Preparaciones Magistrales.

7.3 DECRETO 3050 DE 2005

ARTICULO 1o. Del expendio de los medicamentos. Los medicamentos que requieran para su venta de la formula facultativa, solo se podran expender en Droguerias y farmacias-droguerias. Los medicamentos de venta libre o de venta sin formula facultativa, se podran expender, ademas de los establecimientos antes citados, en almacenes de cadena o de grandes superficies por departamentos y en otros establecimientos comerciales que cumplan con las Buenas Practicas de Abastecimiento expedidas por el Ministerio de la Proteccion Social. Mientras se expiden las Buenas Practicas de Abastecimiento, estos establecimientos deberan cumplir con las condiciones de almacenamiento indicadas por el fabricante de estos productos y con las condiciones higienicas y locativas que garanticen que los productos objeto de este decreto conserven su calidad. En todo caso, deberan estar ubicados en estanteria independiente y separada de otros productos.

ARTICULO 2o, Vigencia y derogatorias. El presente decreto rige a partir de la fecha de su publicacion y deroga el artículo 110 del Decreto 1950 de 1964 y las disposiciones que le sean contrarias.

8. ASPECTO METODOLÓGICO

8.1 TIPO DE INVESTIGACION

El tipo de investigacion es DESCRIPTIVA – EVALUATIVA con enfoque cualicuantitativa ya pretende conocer como en las tiendas de barrio se realiza y se maneja el suministro de medicamentos haciendo un analisis comparativo utilizando como herramienta de evaluacion una Encuesta que sera aplicada en los lugares donde se va adelantar la investigacion.

8.2 HIPÓTESIS

Los medicamentos que se expenden en las tiendas de Barrio son suministrados de manera adecuada.

8.3 POBLACIÓN Y MUESTRA

8.3.1 Poblacion. Para el desarrollo de la presente investigacion se tomara como poblacion los Municipios de Pasto, Bosconia Cesar y Guadalajara Buga en las tiendas de barrio presentes en ellas.

8.3.2 Muestra. El tipo de muestra es Aleatoria Simple ya que tomaremos de la poblacion finita una muestra de 130 tiendas en las cuales se aplicara el instrumento de recoleccion de informacion garantizando que cada uno de los elementos tenga la oportunidad de ser incluidos en la muestra.

8.4. DISEÑO METODOLÓGICO

8.4.1. FASE I Teórica

- Definir el tema sobre el cual se pretende adelantar el trabajo de investigacion.
- Una vez definido el tema se adelanta la recoleccion de informacion secundaria existente y se filtra lo más importante y sobresaliente.
- Realizacion y elaboracion del documento base.

8.4.2. FASE II Aplicación de Instrumento de Recolección de Información

- Selección de Tipo de Instrumento que se utilizara para esta investigacion.
- Elaboracion del instrumento de recoleccion de informacion que tendrá como base la hipotesis planteada a fin de que el instrumento de recolección de respuesta a los diferentes interrogantes que se han planteado.
- Selecccion de preguntas que iran dentro del instrumento de recolección de información.

- Aplicacion del instrumento en 130 tiendas de barrio escogidas por el encuestador seleccionas aleatoriamente. (nota ver 15 en San Juan de Pasto, 15 en Bosconia Cesar y 100 en Guadalajara Buga)

8.4.3. FASE III Recolección de Información y Análisis

- Recoleccion y agrupacion de la informacion mediante la aplicacion del instrumento de recoleccion.
- Analisis estadistico
- Generacion de conclusiones y recomendaciones

8.5. PROCEDIMIENTOS PARA RECOLECTAR LA INFORMACIÓN

8.5.1. Informacion Primaria. Es aquella que se obtiene directamente en el campo, para la realizacion de la presente investigacion se obtendrá así:

- Diagnostico y reconocimiento del area de estudio
- Trabajo de Campo
- Recolección de información
- Analisis del material de recolección

8.5.2. Información Secundaria. Es aquella que se obtiene en libros, folletos, articulos y en la actualidad en el mundo cibernetico, sin embargo es importante que para la seleccion de este tipo de informacion siempre que se tome como base se de conocer quien es el autor o de donde fue tomada.

9. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

9.1. ANÁLISIS DE LA ENCUESTA, MUNICIPIO DE SAN JUAN DE PASTO

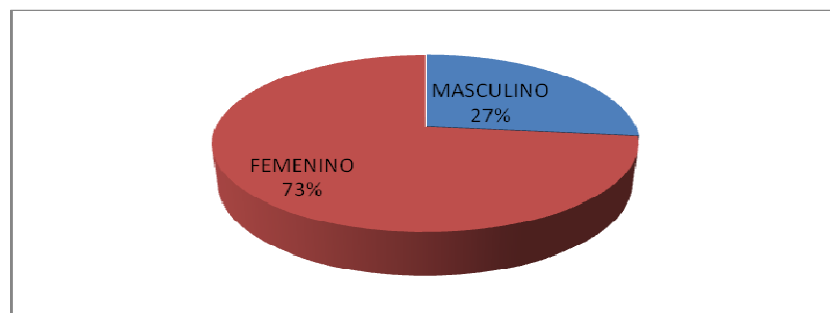
EDADES	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA%	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
38	2	13,13	2
40	4	26,66	6
42	3	20,03	9
44	4	26,66	13
55	1	6,66	14
58	1	6,66	15
TOTAL	15	100%	

Conclusión:

- Según el cuadro se podría decir que la mayoría de personas encuestadas son adultos mayores de 40 años propietarios de las tiendas.
- De las personas encuestadas de edad de 38 años se registran como de menor edad en ser propietarios.

Rango sexo

SEXO	FRECUENCIA	RELATIVA% Frecuencia Absoluta	Acumulada Ascendente
MASCULINO	4	26,66	4
FEMENINO	11	73,33	15
Total	15	99,99	



Conclusión:

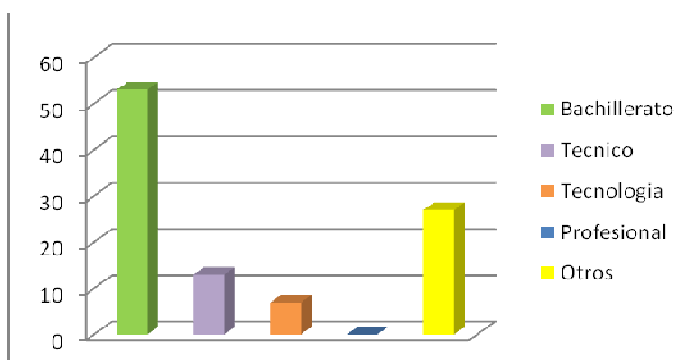
- Según la grafica nos muestra que en la mayoría de encuestados quienes se encuentran a cargo de las tiendas y supermercados son en su 73% mujeres y con un 27% hombres.

Nombre del establecimiento o tiendas

1. Supermercado Yordani
2. Supertienda Luna
3. Granero la Ganancia
4. Tienda de Fanny
5. Granero la Surtidora
6. Tienda don Chucho
7. Granero mi Tiendita
8. Supermercado el Baraton
9. Tienda de Aurora
10. Tienda don Francisco
11. Supermercado el punto
12. Granero Alejandra
13. Tienda de tito
14. Granero la mejor
15. Tienda de Karoll

Grado de escolaridad de la persona

GRADO DE ESCOLARIDAD QUE ATIENDE	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA%	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA
Bachillerato	8	53	8
Tecnico	2	13	10
Tecnologia	1	7	11
Profesional	0	0	11
Otros	4	27	15
Total	15	100	

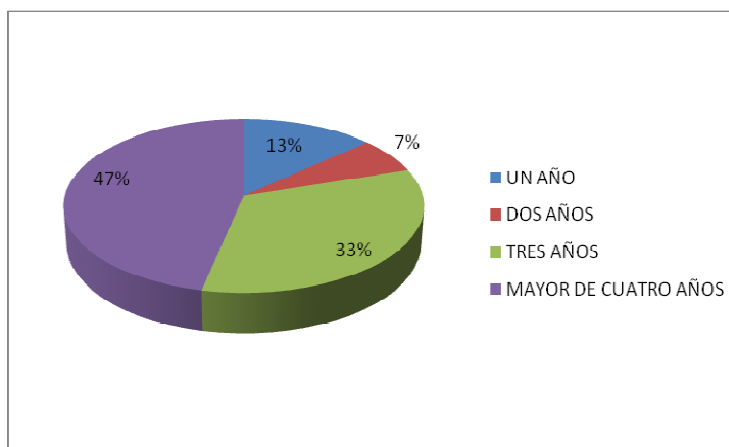


Conclusión:

- La grafica nos muestra que el 53% de tenderos encuestados son Bachilleres, tambien nos muestra que el 27% han hecho cursos esporadicos de capacitacion.
- Se presenta un nivel de 0% de profesionales ejerciendo esta labor

Tiempo aproximado de funcionamiento

VIGENCIA	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA%	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
UN AÑO	2	13	2
DOS AÑOS	1	7	3
TRES AÑOS	5	33	8
MAYOR DE CUATRO AÑOS	7	47	15
TOTAL	15	100	

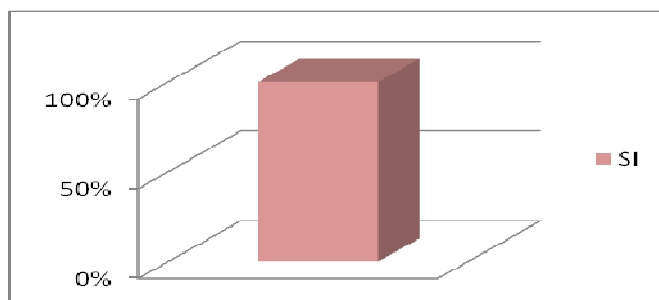


Conclusión:

- La gráfica nos muestra que las tiendas de mayor vigencia de los establecimientos con un 47% estan funcionando ya mas de 4 años.
- Tambien nos muestra que el 33% que estan presentes ya hace tres años y el 7% comercializan hace un año.

Vende usted medicamentos

VENDE MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	15	100%	15
NO	0		
TOTAL	15	100%	

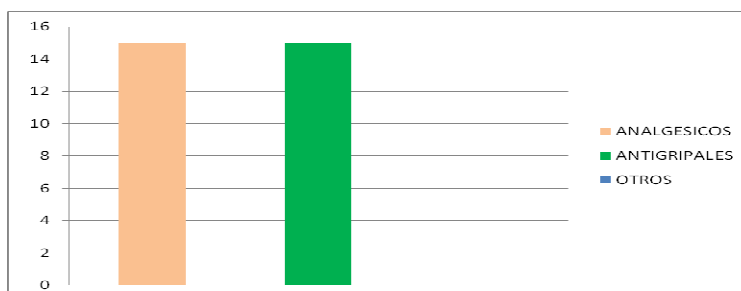


Conclusión:

- De la población encuestada el 100% de tenderos afirmaron que en su establecimiento comercializan medicamentos aunque con ciertas restricciones que en ocasiones pasan desapercibidas.

Que clase de medicamentos comercializa

CLASE DE MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
ANALGESICOS	15	50%	15
ANTIGRIPALES	15	50%	30
OTROS			
TOTAL	30	100%	

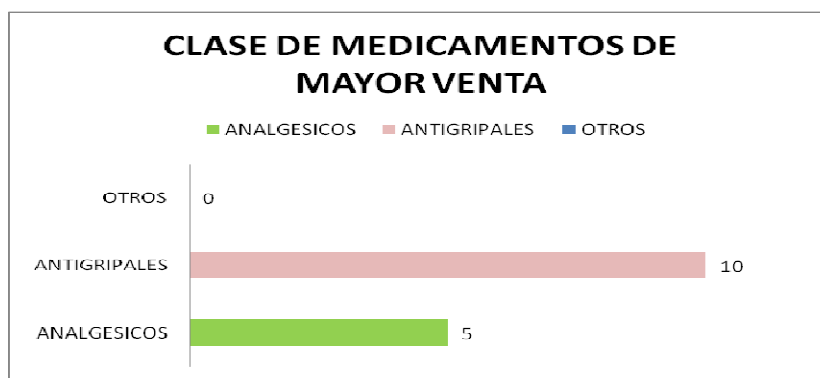


Conclusión:

- De 15 tenderos encuestados en el barrio Santa Monica de la ciudad de Pasto vemos que un 50% comercializan analgesicos sin ninguna clase de control contribuyendo a la comunidad consumidora el riesgo de sufrir problemas gastricos e incluso hepatotoxicidad.
- Según la grafica podemos concluir que en la ciudad de pasto en el barrio Santa Monica de igual manera el 50% de Antigripales son comercializados sin prescripcion médica.

Que clase medicamentos son los de mayor venta

MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
ANALGESICOS	5	33	1
ANTIGRIPALES	10	67	15
OTROS	0	0	15
TOTAL	15	100%	

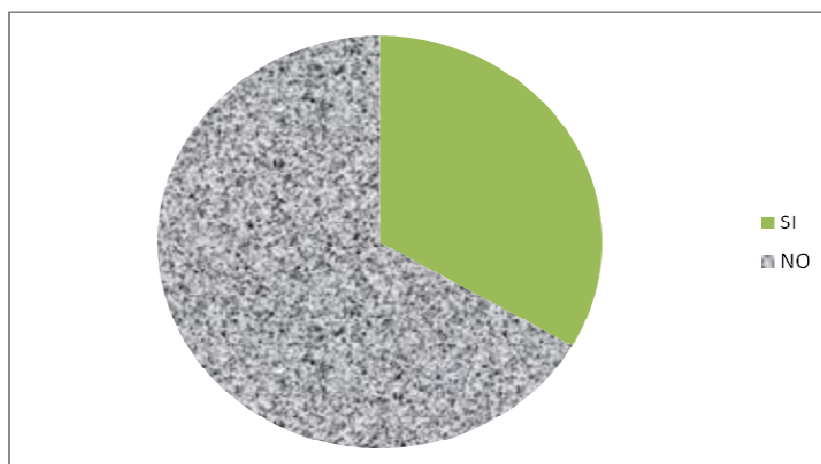


Conclusión:

- Aunque la comercializan de los antigripales y Analgesicos se presentan en igualdad de porcentaje la grafica nos indica que los antigripales con un 63% son de venta diaria en las tiendas encuestadas.
- Tambien nos muestra que la automedicacion con analgesicos se presentan en menor porcentaje que los antigripales, pero de igual manera el 33% es significativo teniendo en cuenta que se recurre en una irresponsabilidad muy grave como es la automedicacion.

Tiene algun conocimiento o formacion educativa en el expendio de medicamentos

CONOCIMIENTO	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	5	33%	5
NO	10	67%	15
TOTAL	15	100%	

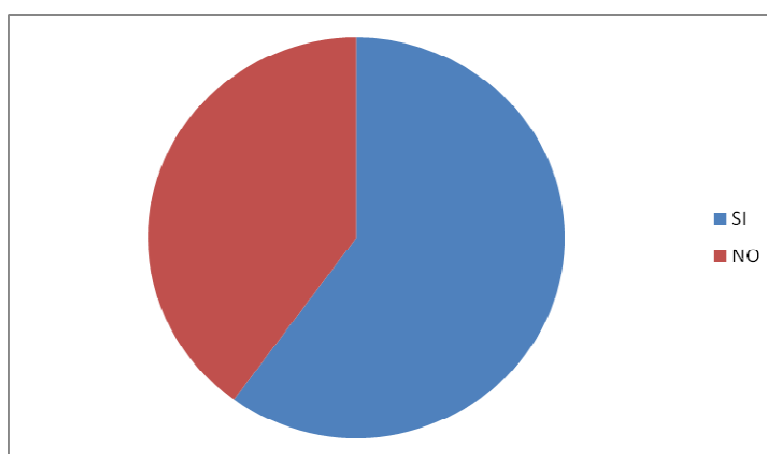


Conclusión:

- La gráfica nos representa que 33% de las personas encuestadas en el barrio Santa Monica de la ciudad de Pasto nos afirman tener conocimiento sobre el conocimiento en la dispensacion del medicamento.
- Claramente nos damos cuenta que el porcentaje mas alto lo representan las personas que no tienen conocimiento la dispensación de medicamentos, siendo asi el 67% de las personas encuestadas en el barrio Santa Monica de la ciudad de pasto y nos dicen no tener conocimientos sobre la dispensacion.
- Las consecuencias de la mala recepcion y entrega de medicamentos son muchas y por eso el conocimiento debe ser primordial a la hora de dispensar, mas sin embargo, este conocimiento es limitado en la mayoria de los habitantes de las ciudades en referencia, siendo la primera causa de retratamientos y automedicacion poniendo en riesgo con un inadecuado tratamiento sin supervision de los especialistas tratantes, y cuando estan afectados por su mal manejo individual acuden al servicio de salud con lo cual, el aumento de los cuadros de morbilidad reflejan un alto indice de poblacion que contribuye al aumento de los costos sanitarios de las instituciones prestadoras de salud del país.

Conoce el riesgo y las implicaciones que tiene el expendio de medicamentos sin las recomendaciones o precauciones básicas que debe darle al cliente

	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	9	60%	9
NO	6	40%	15
TOTAL	15	100%	



Conclusión:

- En cuanto a la información que brindan el tendero, un porcentaje del 60% en el barrio Santa Monica de la ciudad de Pasto afirmaron que si reconocen los riesgos de vender medicamentos en sus establecimientos, mientras que el 40% de las personas encuestadas afirman no ser trascendentales con el tema.
- Es aquí donde el Regente juega un papel muy importante como aporte a la comunidad. Su consejo acompaña al suministro real de la medicación, de manera que él es el último profesional que está en contacto con los usuarios antes de que este comience a tomar su medicación. Además, a través de su actuación profesional, también podrá subsanar cualquier deficiencia o anomalía en la correcta comprensión o interpretación de las instrucciones aportadas por el médico. Así, deberá insistir en la importancia de una buena observación de los tratamientos, proporcionando la orientación necesaria para garantizar que el usuario haga un correcto uso de todos los medicamentos.

Tiene en cuenta el registro invima y fechas de vencimiento de los medicamentos

CONOCIMIENTO	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	13	87%	13
NO	2	13%	15
TOTAL	15	100%	



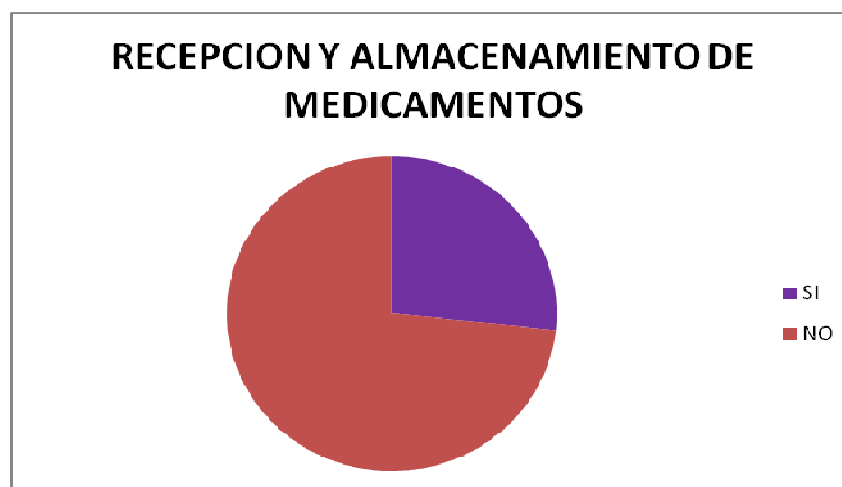
Conclusión:

- La gráfica nos representan en cierta forma un mínimo de responsabilidad al cumplir con un requisito como es adquirir medicamentos con registro invima, por eso, al realizar el analisis correspondiente se obtuvo lo siguiente con respecto a esta pregunta. Se tiene que en el barrio Santa Monica la ciudad de pasto el 87% medicamentos con registro INVIMA en sus establecimientos.

Más sin embargo el 13% de las personas encastadas el barrio minima Cooperacion con el bien estar de la comunidad.

Cree que el almacenamiento de los medicamentos que expende, es el adecuado y se basa en las recomendaciones contempladas en la etiqueta?

SABE RECEPCIONAR Y ALMACENAR	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA%	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	4	25%	4
NO	11	75%	15
TOTAL	15	100%	



Conclusión:

- De la población encuestada el 75% en el barrio, dicen guardar los medicamentos, sin importar las buenas prácticas de almacenamiento, control de temperatura, fechas de vencimiento de estos convirtiéndose en un riesgo potencial para la salud de la comunidad.
- Más sin embargo el 25% de tenderos encuestados manifiestan desechar los restos de medicamentos sobrantes, sin ningún tipo de manejo de residuos químicos los cuales deben ser sometidos a destrucción o incineración para ser desactivados con el fin de proteger la salud y el medio ambiente.

Le gustaría adquirir conocimientos adecuados acerca del expendio, almacenamiento y venta de medicamentos?

AMPLIAR CONOCIMIENTO Y APTITUDES	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA %	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
SI	15	100%	15
NO	0	0	15
TOTAL	15	100%	

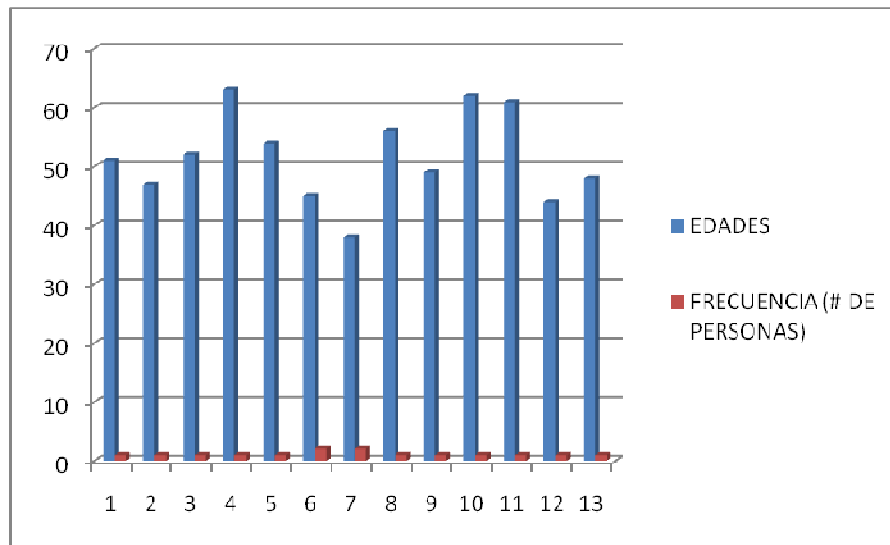


Conclusión

- En el momento de realizar nuestro trabajo de investigación muchos de los encuestados se notaron preocupados por el Riesgo que inconscientemente ponían a sus vecinos.
- Por lo tanto al formularles la pregunta, en un 100% se recibió la respuesta positiva por parte de los tenderos del barrio Santa Monica de la Ciudad de Pasto.

9.1.1. Análisis municipio de Pasto

EDADES	FRECUENCIA (# DE PERSONAS)	FRECUENCIA RELATIVA%	FRECUENCIA ABSOLUTA ACUMULADA ASCENDENTE
51	1	6,66%	1
47	1	6,66%	2
52	1	6,66%	3
63	1	6,66%	4
54	1	6,66%	5
45	2	13,4%	7
38	2	13,4%	9
56	1	6,66%	10
49	1	6,66%	11
62	1	6,66%	12
61	1	6,66%	13
44	1	6,66%	14
48	1	6,66%	15
TOTAL	15	100%	

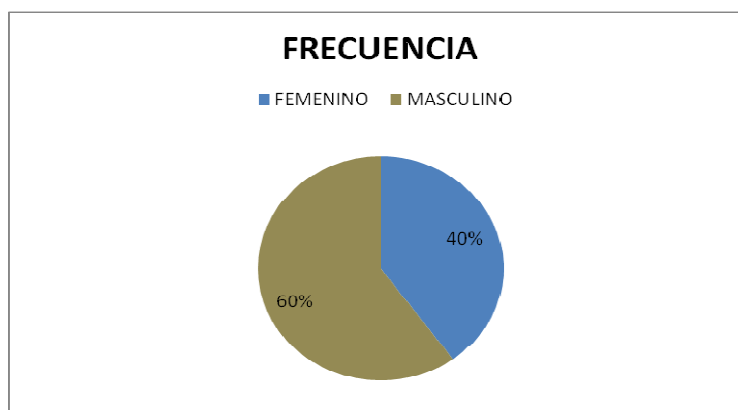


- Podemos apreciar en la grafica que entre los dueños de las tiendas, solo dos personas, presentan una edad de 38 años correspondientes a las personas mas jovenes de los encuestados que atienden sus establecimientos, igualmente nos pudimos percatar que solo una persona presento la mayor edad correspondiente a 63 años.

COLUMNA	
MEDIA	50,2
ERROR TIPICO	3,78497593
MEDIANA	49
BIMODAL	38-45
DESVIACION ESTANDAR	9,824595
VARIANZA DE L A MUESTRA	96.522.667
CURTOSIS	0,8738941
COEFICIENTE DE ASIMETRIA	0,7667433
RANGO	25
MINIMO	38
MAXIMO	63
SUMA	753
CUENTA	15
MAYOR(1)	63
MENOR (1)	38
NIVEL DE CONFIANZA 95,0%	8,1034873

Rango sexo

SEXO	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABSOL ACUM. ASCENDENTE
FEMENINO	6	40%	6
MASCULINO	9	60%	15



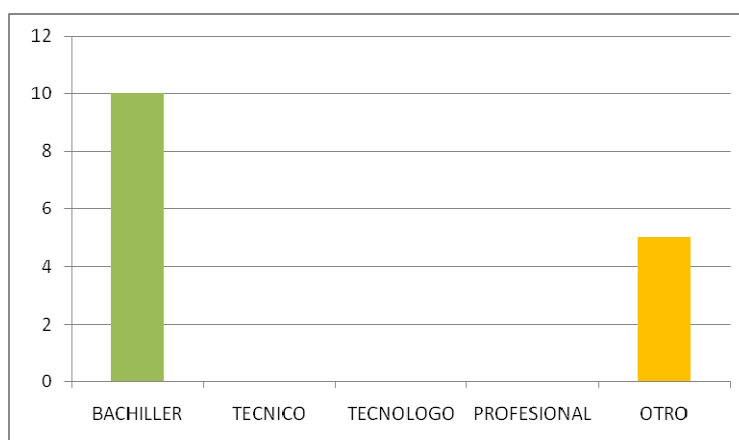
- En cuanto al sexo, podemos darnos cuenta que el 60% corresponden a personas de sexo masculino, los que se encargan de la venta de medicamentos de venta libre, es decir de acuerdo al grafico este porcentaje corresponde a 9 hombres , en relacion al 40 % restante que corresponde a 6 mujeres, que tienen como oficio la atencion de sus establecimientos.

9.2 ANÁLISIS DE LA ENCUESTA DE BOSCONIA CESAR

ANALISIS DE LA ENCUESTA
GRANERO SAN MARTIN
MICROMERCADO DYMAR
TIENDA LA ESQUINA CALIENTE
SURTITIENDA BOSCONIA
PROVISIONES SORY
TIENDA RAPIMERCA
GRANERO EL ECONOMICO
TIENDA EL BARO
SEPERMECADO BOSCONIA
TIENDA EL PLANAZO
GRANERO DELPA
TIENDA LA CASICA
GRANERO LA ESTRELLA

Que grado de escolaridad tiene la persona que atiende:

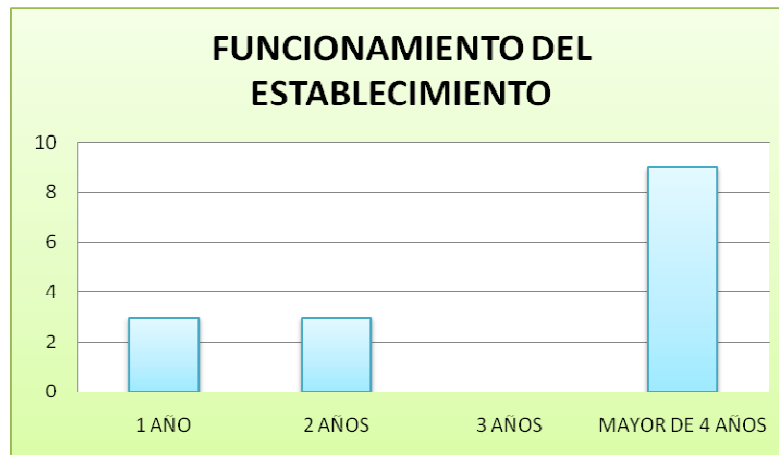
GRADO DE ESCOLARIDAD	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FREC. ACUM.ASC.
BACHILLER	10	67,7%	10
TECNICO	0	0%	10
TECNOLOGO	0	0%	10
PROFESIONAL	0	0%	10
OTRO	5	33,3%	15
TOTAL	15	100%	



- Podemos apreciar que la mayoría de las personas que atienden los establecimientos son Bachilleres, correspondiendo a un porcentaje del 66.7%

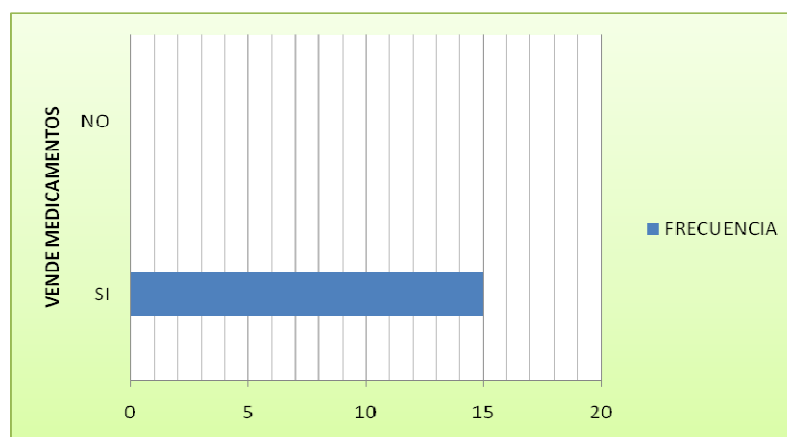
Tiempo aproximado de Funcionamiento del establecimiento

TIEMPO DE FUNCIONAMIENTO	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ACUM. ASCEN
1 AÑO	3	20%	3
2 AÑOS	3	20%	6
3 AÑOS	0	0%	6
MAYOR DE 4 AÑOS	9	60%	15
TOTAL	15	100%	



- El tiempo de funcionamiento de los establecimientos a los cuales se les encuestó, la mayoría correspondió a los que tienen una permanencia de más de 4 años con un 60 % y con un porcentaje, del 20% para los establecimientos que llevan 1 y 2 años respectivamente de prestación del servicio.

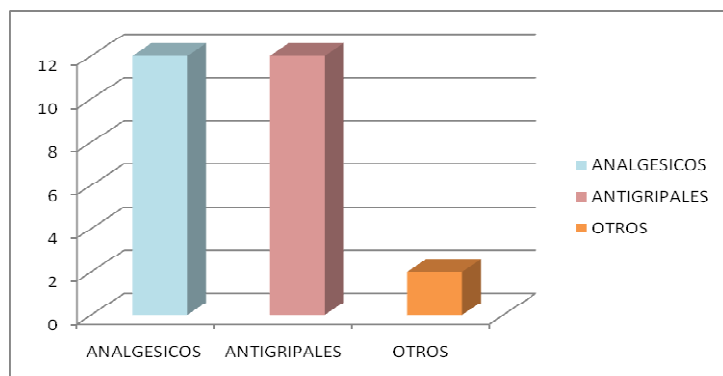
Vende medicamentos			
VENDA DE MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ACUM ASCE
SI	15	100%	15
NO	0	0	15
TOTAL	15	100%	



- Podemos decir que todos los establecimientos venden medicamentos de venta libre, correspondiente al 100% de los encuestados.

Que clase de medicamentos comercializa

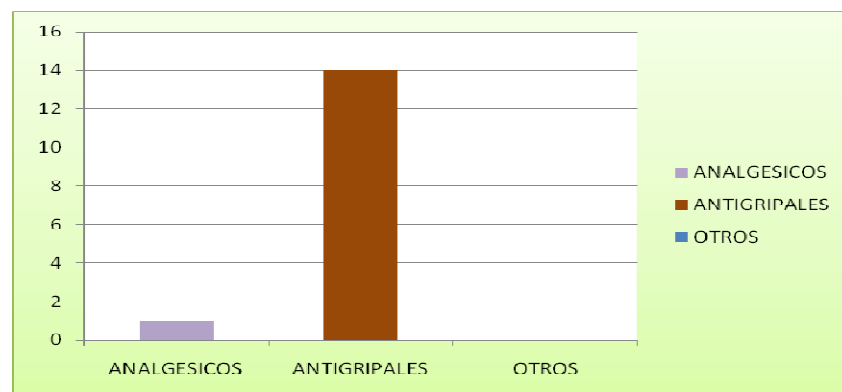
MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ACUMU ASCENDENTE
ANALGESICOS	12	46.1%	12
ANTIGRIPALES	12	46.1%	24
OTROS	2	7,8%	26



- Los establecimientos venden de manera libre los ANALGESICOS Y ANTIGRIPALES con un 46.1% de igual manera se observo que hay venta de otra clase de medicamentos con un 7.8%.

Que clase de medicamentos son los de mayor VENTA

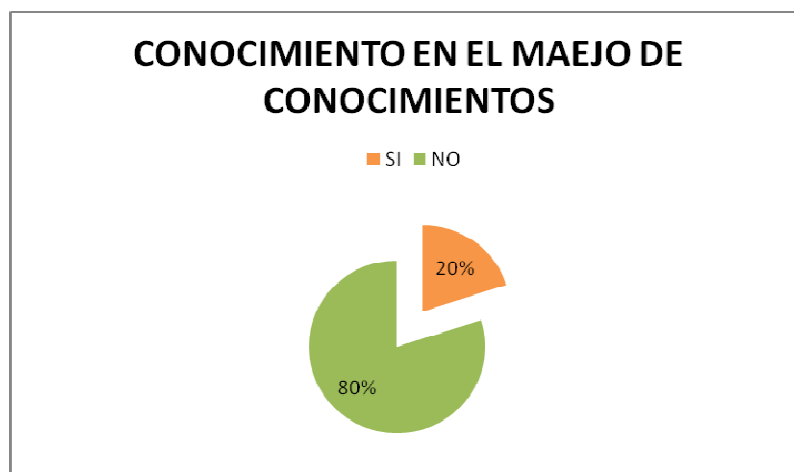
MEDICAMENTOS	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ABS ACUM ASCE
ANALGESICOS	1	6,7%	1
ANTIGRIPALES	14	93,3%	15
OTROS	0	100%	15



Se puede establecer que los medicamentos de mayor demanda, son los antigripales, correspondiente a un 93.3%, seguido por los analgesicos con un 6.7 %

Tiene algun conocimiento o formacion educativa en el expendio de Medicamentos.

CONOCIMIENTO	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ACUM ASCENDENTE
SI	3	20%	3%
NO	12	80%	15%

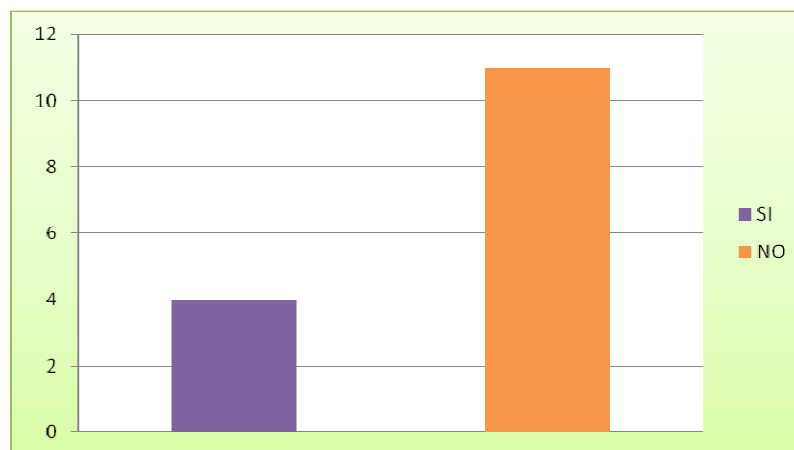


- Se pudo determinar que SOLO el 20% de las personas que se encargan de la atencion de las tiendas dice conocer sobre el expendio de los medicamentos y un 80% desconoce la manera adecuada de expender dichos medicamentos.

Conoce el riesgo y las implicaciones que tiene el expendio de medicamentos sin las recomendaciones o precauciones basicas que debe darle al cliente

	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA ACUMULADA ASC
SI	4	27%	4
NO	11	73%	15

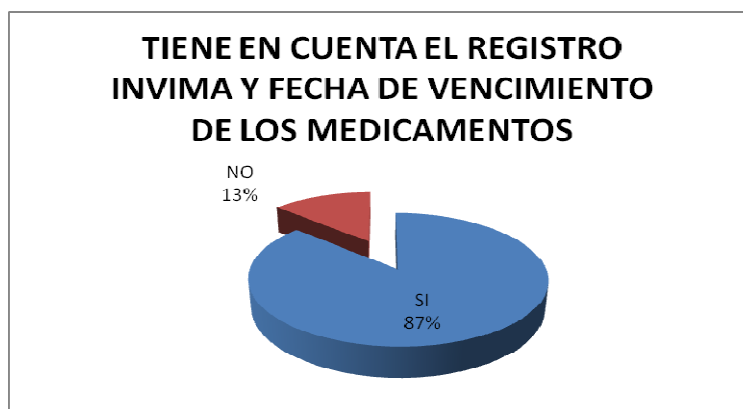
CONCIENTES DE RIESGOS E IMPLICACIONES EN LA VENTA DE MEDICAMENTOS



- Se puede determinar que el 73% de los expendedores no conocen el riesgo e implicaciones que tiene el expendio de medicamentos, ni las recomendaciones que le debe dar al cliente; sin embargo un 27% afirma que Sabe y conoce el manejo de los medicamentos de venta libre.

Tiene en cuenta el registro INVIMA y fecha de vencimiento de los Medicamentos.

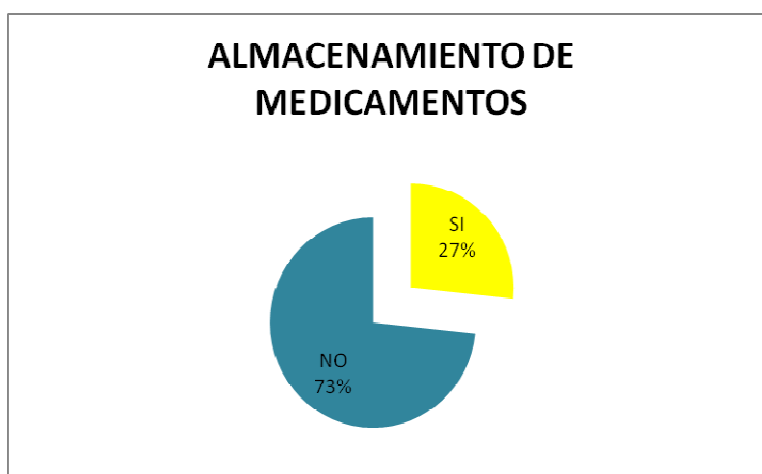
	FRECUENCIA	FREC RELATIVA	FREC ACUM ASCENDENTE
SI	13	86,6%	13
NO	2	13,4%	15



- Es importante destacar que el 86.6 % de los expendedores si están pendientes del registro INVIMA sobre los medicamentos que venden al igual que de las fechas de vencimiento y un segundo grupo correspondiente al 13.4% no lo tiene en cuenta.

Cree que el almacenamiento de los medicamentos que expende, es el adecuado y se basa en las recomendaciones contempladas en la etiqueta del producto

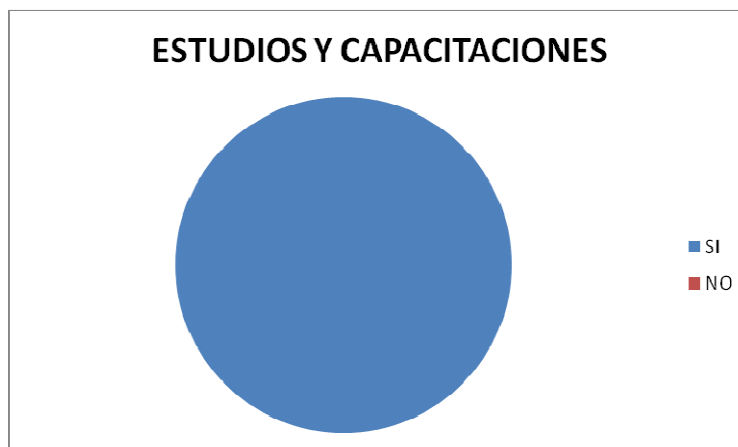
	FRECUENCIA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUEN ACU ASCE
SI	4	26,7%	4
NO	11	73,3%	15



- La gráfica revela que los expendedores no conocen la manera de almacenar los medicamentos con una adecuada normatividad esto en porcentaje corresponde al 73 %, y solo un 27% lo hace cumpliendo con los estándares de calidad.

Le gustaría adquirir conocimientos adecuados acerca del expendio, almacenamiento y venta de medicamentos

	FRECUENCIA	FRE RELATIVA	FRE ACU ASCENDENTE
SI	15	100%	15
NO	0	0	15



- Es importante resaltar que el 100% de los tenderos o propietarios de las tiendas que administran, que estarían dispuestos a recibir capacitaciones y formal sobre el almacenamiento, manejo y expendio de los medicamentos de venta libre.

9.3. ANALISIS DELA ENCUESTA MUNICIPIO GUADALAJARA BUGA

Para evaluar el manejo y suministro de medicamentos en tiendas de barrio de la ciudad de Guadalajara Buga, se aplico el cuestionario en 100 tiendas, ubicadas en distintos barrios de la ciudad, los resultados se presentan a continuacion utilizando para esto categorías.

Datos		
EDAD DE TENDEROS	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
20-29 AÑOS	8	8
30-39 AÑOS	46	46
40-49 AÑOS	34	34
50 + AÑOS	12	12
TOTAL	100	100%

Un 52% de los tenderos tienen menos de 40 años, menos de 50 años tiene un 885 de los consultados.

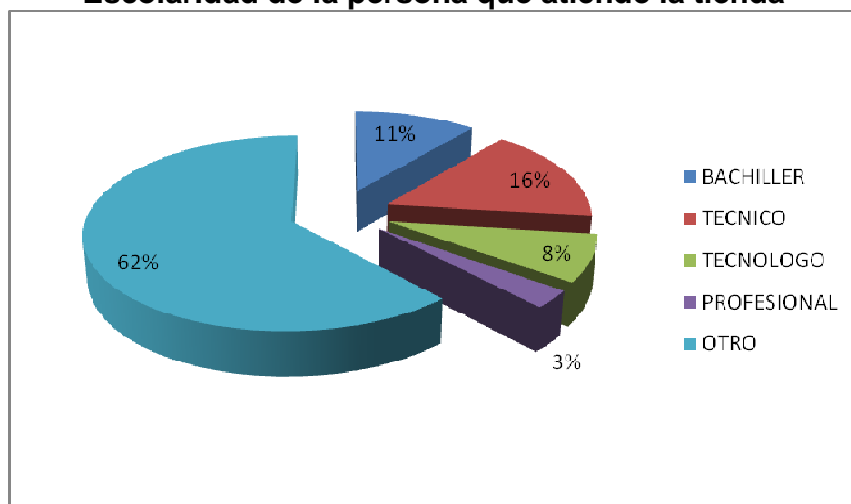
SEXO DE LOS TENDEROS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUJERES	64	64
HOMBRES	36	36
TOTAL	100	100%

La mayoría de las personas que atienden son mujeres, y uno de cada tres es hombre.

Grado de escolaridad de la persona que atiende la tienda

GRADO DE ESCOLARIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
BACHILLER	11	11
TECNICO	16	16
TECNOLOGO	8	8
PROFESIONAL	3	3
OTRO	62	62
TOTAL	100	100%

Escolaridad de la persona que atiende la tienda

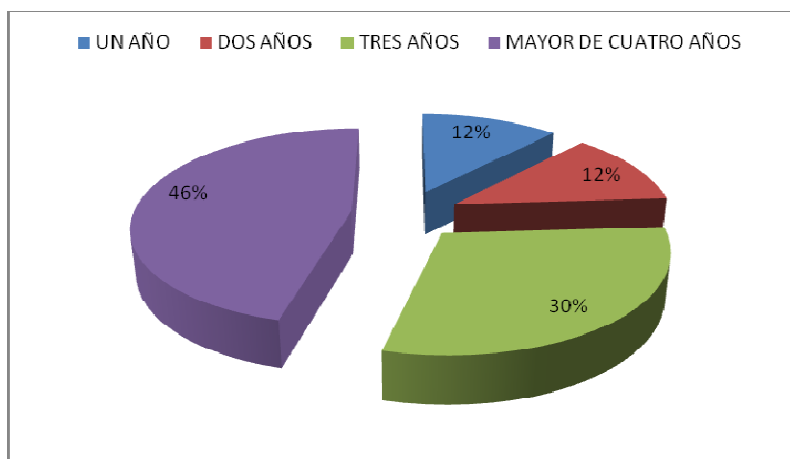


- ➡ Un 62% de las personas que atienden en las tiendas no tienen educación media o calificada, por lo general tienen básica primaria y bachillerato inconcluso; un 38% tienen por lo menos estudios completos de bachillerato, se supone que a mayor es el conocimiento se tiene de los medicamentos.

Tiempo de funcionamiento de la tienda

TIEMPO	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
UN AÑO	12	12
DOS AÑOS	12	12
TRES AÑOS	30	30
MAYOR DE CUATRO AÑOS	46	46
TOTAL	100	100%

Tiempo de funcionamiento de la tienda

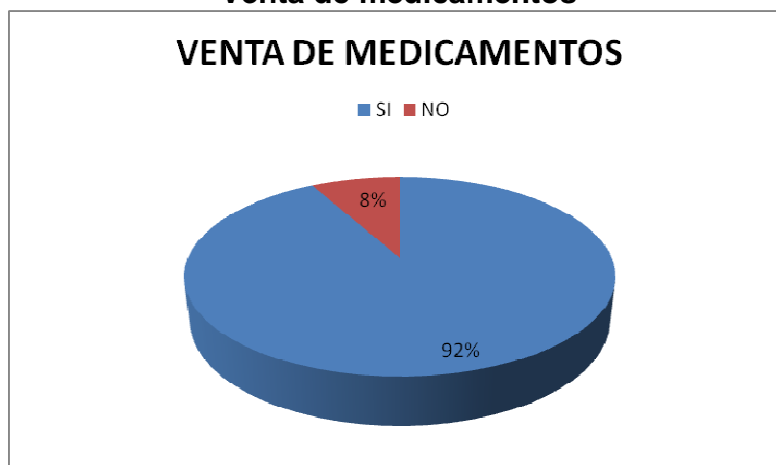


Un 24% de las tiendas tienen menos de dos años de funcionamiento, mientras que tres de cada cuatro establecimientos tiene más de tres años.

Venta de medicamentos

VENTA	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI	92	92
NO	8	8
TOTAL	100	100%

Venta de medicamentos

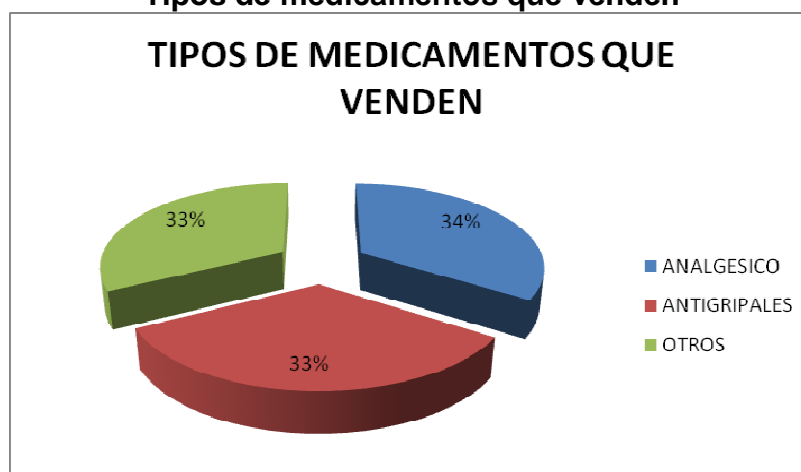


Mayoritariamente en un 92%, las tiendas de barrio en Guadalajara Buga venden medicamentos que no necesitan formula medica.

Tipos de medicamentos que venden

TIPO DE MEDICAMENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
ANALGESICO	88	34
ANTIGRIPALES	86	33
OTROS	84	33
TOTAL	100	100

Tipos de medicamentos que venden

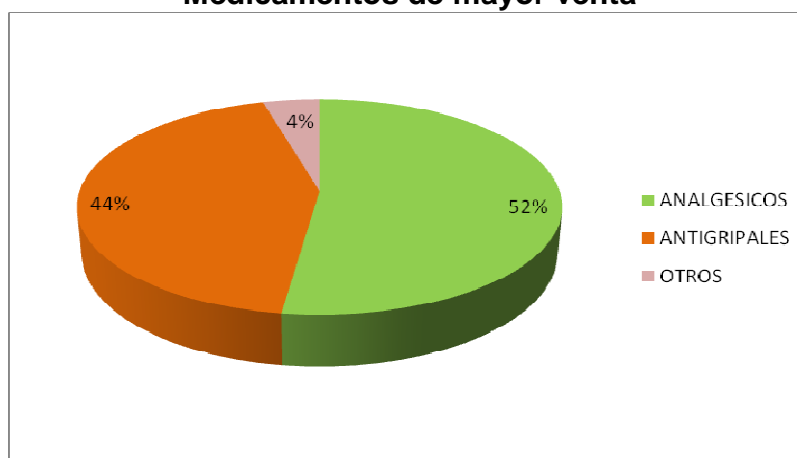


- ➡ En una proporcion similar los tenderos venden analgesicos y antigripales y en menor proporcion otros medicamentos.

Medicamentos de mayor venta

GRADO DE ESCOLARIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
ANALGESICOS	48	52
ANTIGRIPALES	40	43
OTROS	4	5
TOTAL	100	100%

Medicamentos de mayor venta

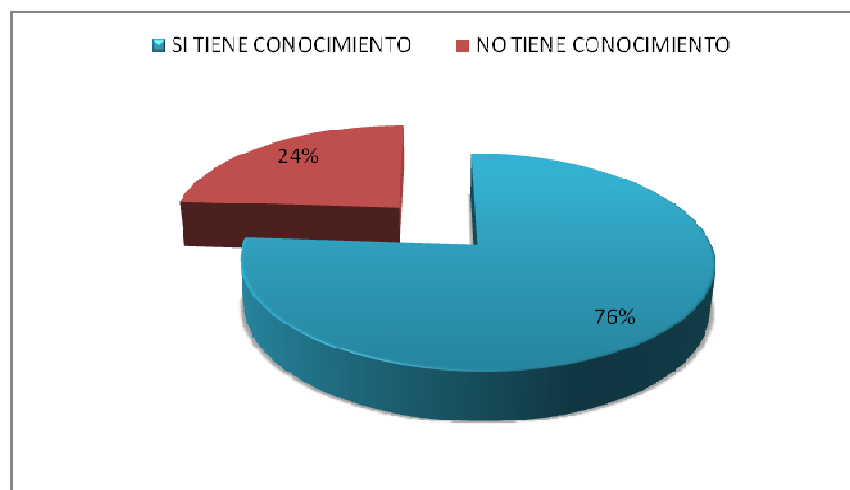


- ➡ El medicamento mas vendido por los 92 establecimientos que venden medicamentos en barrios son los analgesicos, seguido por los antigripales, estos dos tipos de farmacos representan un 95% de lo que la gente compra.

Formacion educativa o conocimiento para el expendio de medicamentos

CONOCIMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI TIENE CONOCIMIENTO	70	76
NO TIENE CONOCIMIENTO	22	24
TOTAL	100	100%

Conocimiento sobre el expendio de medicamentos

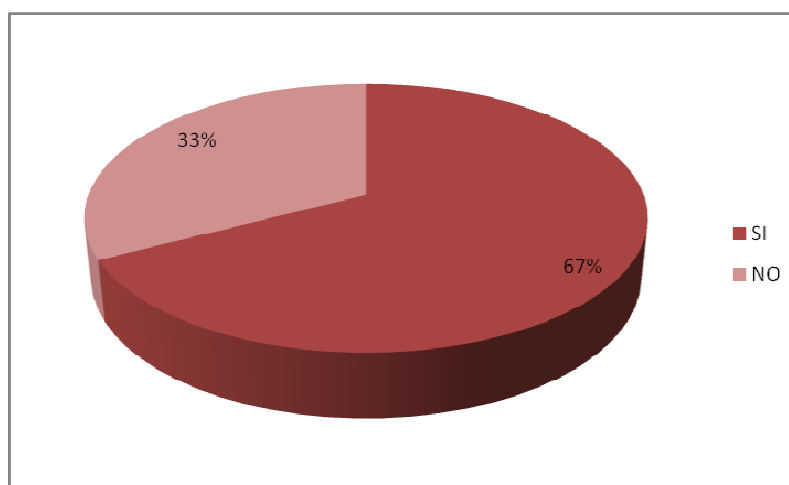


- ➡ Tres de cada cuatro expendedores de medicamentos en tiendas de barrio tienen algún conocimiento sobre para que sirve el producto, dosis, almacenamiento, etc., pero uno de cada cuatro desconoce estos aspectos.

Conocimiento del riesgo en el expendio de medicamentos

CONOCIMIENTO DEL RIESGO	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
SI	62	67
NO	30	33
TOTAL	100	100%

Conocimiento del riesgo en el expendio de medicamentos

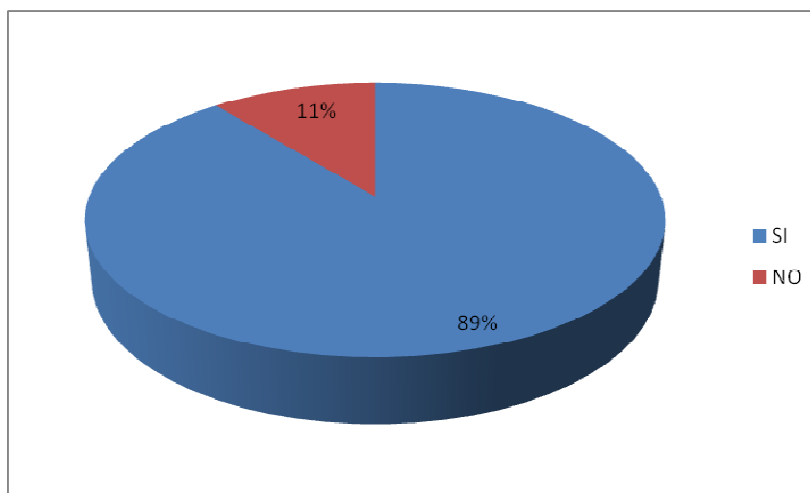


- ➡ Tres de cada 10 expendedores de medicamentos en tiendas de Guadalajara Buga no conocen los riesgos ni las complicaciones que pueden derivarse del uso de un medicamento, porque no han recibido capacitación o información al respecto, esto de por sí es preocupante y amerita acciones al respecto por parte de las autoridades de la salud.

Observación del registro INVIMA y fechas de vencimiento

OBSERVACION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	82	89
NO	10	11
TOTAL	92	100%

Observación del registro INVIMA y fechas de

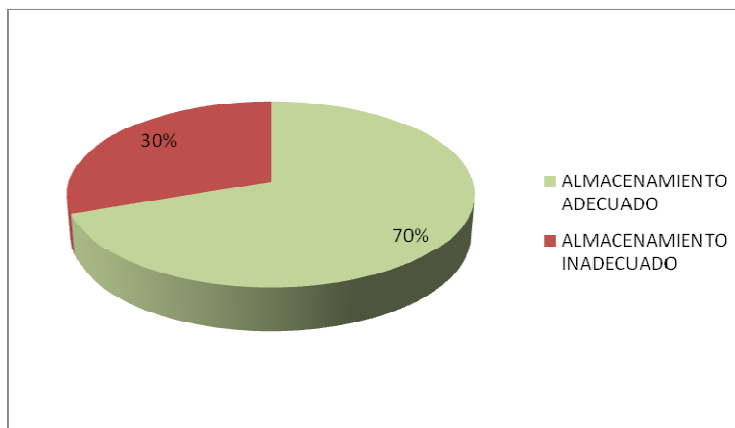


- ➡ Solo un 11% de las personas que expenden medicamentos en tiendas de barrio no tienen en cuenta la observancia del registro INVIMA o la fecha de vencimiento, muchas veces porque no sabe interpretar la información contenida en el empaque.

Creencia de que el almacenamiento de los medicamentos es el adecuado

CREENCIA	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
ALMACENAMIENTO ADECUADO	64	70
ALMACENAMIENTO INADECUADO	28	30
TOTAL	92	100%

Creencia de que el almacenamiento de los medicamentos es el adecuado

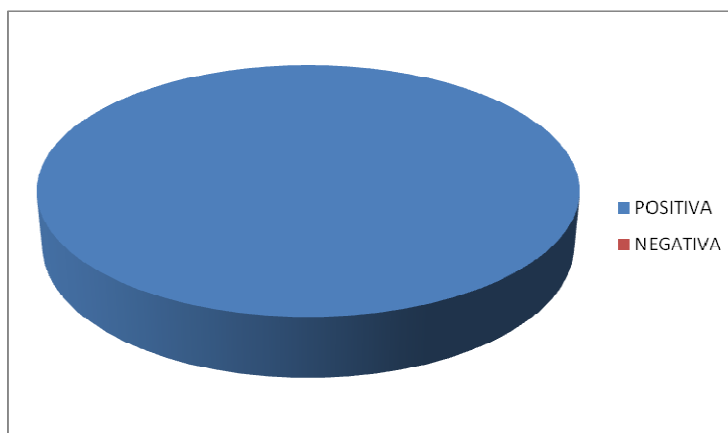


- ➡ En siete de cada 10 tiendas se cree que el almacenamiento del medicamento es el adecuado, respecto a temperatura, protección contra la luz, humedad, etc.

Receptividad hacia la adquisición de conocimientos relativos a almacenamiento y venta de medicamentos

RECEPTIVIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE (%)
POSITIVA	90	100
NEGATIVA	0	0
TOTAL	90	100%

Receptividad hacia la adquisición de conocimientos relativos a almacenamiento y venta de medicamentos



- ➡ Mayoritariamente los tenderos valoran positivamente el conocer más sobre almacenamiento y venta de medicamentos, esto es importante tanto por la información que se le da al cliente sobre el uso del medicamento, y su dosificación, así como por la prevención de riesgos y complicaciones por su uso.

CONCLUSIONES

Se pudo establecer que en los municipios estudiados que los expendedores en su mayoría tiene como grado maximo de educación el BACHILLERATO, seguido en menor porcentaje por OTROS estudios y en una minoría por grado de Tecnico.

Los establecimientos estudiados arrojaron que en su mayoría tiene mas de cuatro años de funcionamiento, en el municipio de Pasto se demuestra con el 100% de las encuestas, y comercializan en 100% medicamentos por lo que pude asegurar que la actividad comercial ya tiene una trayectoria bastante amplia como también el manejo y suministro de los medicamentos.

Se pudo establecer que los medicamentos de mayor comercialización en los municipios estudiados son los ANALGESICOS Y ANTIGRIPALES y en menos proporcion OTROS.

Se determino según los datos que en el municipio de Pasto los medicamentos de mayor venta son los ANTIGRIPALES.

De manera que generalizada con 100% en cada una de uno de los Municipios estudiados los expendedores les gustaría adquirir conocimientos adecuados acerca del expendio, almacenamiento y venta de medicamentos.

RECOMENDACIONES

Se puede sugerir que las Direcciones Locales de Salud no solo se enfoquen a la Capacitación y vigilancia de los lugares como droguerías y Farmacias que expenden toda clase de medicamentos si a los pequeños establecimientos como tiendas y graneros donde según lo analizado también se comercializa con medicamentos en Especial con ANALGESICOS Y ANTIGRIPALES, a fin de generar un control y vigilancia bajo que condiciones se comercializa esta clase de Medicamentos.

Sensibilizar a los compradores que si bien es cierto que los medicamentos que adquirimos en las tiendas o graneros de barrio se adquieren sin prescripción médica pueden ser los recomendados para lo cual lo estamos adquiriendo.

Es importante destacar si bien es cierto que en las tiendas y graneros si se comercializan medicamentos como ANALGESICOS, ANTIGRIPALES y OTROS los expendedores manifiestan la necesidad de capacitaciones y talleres que les permitan conocer el manejo seguro y adecuado del expendio de medicamentos.

BIBLIOGRAFIA

GARCIA R. Introduccion a la metologia de los estudios de utilización de medicamentos. En Matos L, ediciones. Farmacoepidemiologia. Santiago de Compostela: Xunta de Galicia. 1995

Medicamento. {En línea} {Consultado en Septiembre de 2010} Disponible en: <http://es.wikipedia.org/wiki/Medicamento>

MORENO, Mariano. ¿Qué es un medicamento? {En línea} {Consultado en Septiembre de 2010} Disponible en: <http://www.mailxmail.com/curso-uso-medicamentos/que-es-medicamento>

MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL. Al día con las noticias. {En línea} {Consultado en Noviembre de 2010} Disponible en: <http://www.minproteccionsocial.gov.co/vbecontent/NewsDetail.asp?ID=18466&IDCompany=3>

ANEXOS

PRESUPUESTO

MATERIAL FUNGIBLE	CANT	V. U	TOTAL
Resma de papel	04	10.000	40.000
Cartuchos de impresora (tinta negra)	04	45.000	180.000
Cartucho de impresora a color	04	60.000	240.000
Discos compactos	4	1.000	4.000
Memoria flash	04	60.000	240.000
Subtotal material fungible			\$ 704.000
GASTOS VARIOS POR SERVICIOS			
Fotocopias	100	50	5.000
Carpeta de informes	04	2.000	8.000
Servicio de Internet	500h	1500	750.000
Asesorías	60 h	20.000	1.200.000
Subtotal gastos varios por servicio			\$ 1.963.000
Total presupuesto			\$2.667.000



ENCUESTA PARA LA RECOLECCION DE DATOS “AUTOMEDICACION”

Nombre del Propietario del Establecimiento: _____

Edad: _____ Sexo _____

Instructivo: Contestar las preguntas según su criterio

CUESTIONARIO:

11. Nombre del establecimiento o tienda? _____

2. Que grado de escolaridad tiene la persona que la atiende? _____

Bachiller _____

Tecnico _____

Tecnologo _____

Profesional _____

Otro _____

3. Tiempo aproximado de funcionamiento

1 ano ____ 2 anos ____ 3 anos ____ Mayor de 4 anos _____

4. Vende medicamentos?

Si _____ No _____

5. Que clase de medicamentos vende?

Analgesicos _____ Antigripales _____ Otros _____

6. Que clase medicamentos son los de mayor venta?

Analgesicos _____ Antigripales _____ Otros _____

7. Tiene algun conocimiento o formacion educativa en el expendio de medicamentos?

Si _____ No _____

8. Conoce el riesgo y las implicaciones que tiene el expendio de medicamentos sin las recomendaciones o precauciones basicas que debe darle al cliente?

Si _____ No _____

9. Tiene en cuenta el registro Invima y fechas de vencimiento de los medicamentos?

Si _____ No _____

10. Cree que el almacenamiento de los medicamentos que expende, es el adecuado y se basa en las recomendaciones contempladas en la etiqueta?

Si _____ No _____

11. Le gustaría adquirir conocimientos adecuados acerca del expendio, almacenamiento y venta de medicamentos?

Si _____ No _____

GRACIAS POR SU COLABORACION

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	MES OCTUBRE				MES NOVIEMBRE				MES DICIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Asesoría Metodológica del trabajo de campo												
Recolección de la información necesaria para la elaboración de la propuesta para el trabajo de campo												
Presentación de la propuesta al trabajo de campo												
Recolección de la información para la elaboración de las encuestas												
Organización e interpretación y presentación de la información de las encuestas												
Redacción y organización del trabajo de campo												
Sustentación del trabajo de campo												